

FALLSTUDIE | MAGISCHE BEGRIFFE

AUTOMOTIVE ADVERTISING

FACT”



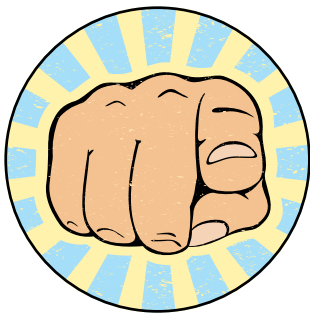
MAGISCHE BEGRIFFE

DER MARKETINGSPRACHE

# MAGISCHE BEGRIFFE

## GEHEIMNIS DER MARKETINGSPRACHE

Eine gute Überschrift sollte präzise und treffend sowie ein Werbetext zudem überzeugend sein und den Kunden zum Handeln oder zum Kauf eines Produktes bewegen. Das funktioniert nur, wenn man sich seine Wortwahl genau überlegt. Neun Begriffe sind hierfür unverzichtbar. Kraftvolle und emotionale Wörter, die beim Adressaten sofort Bilder im Kopf erzeugen.



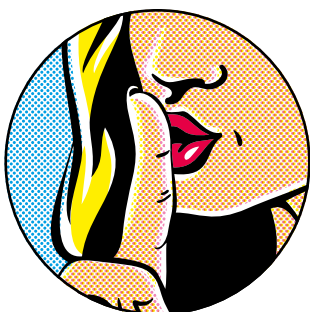
### 1. Du

Bilder im Kopf und Träume erzeugen. Dazu den dringenden Kundenwunsch zu handeln oder ein Produkt zu besitzen hervorrufen – dazu braucht das Marketing emotionale und starke Wörter. Wichtig dabei: sprich den Adressaten persönlich an. Du oder Sie, egal, denn Marketing ist Dialog.



### 2. Gratis

Wir sind doch alle irgendwie Schnäppchenjäger. „Free“ oder „Gratis“, noch besser „Gratis für Dich“ – eine magische Formel, die in ganz vielen Branchen und Zielgruppen hervorragend funktioniert und den Adressaten glücklich macht.



### 3. Geheimnis

„Hör zu, ich weiß was Geheimnes. Ich erzähl es dir“. Wer ein Geheimnis erzählt, weiß was Exklusives, macht den Anderen neugierig und erhält seine Aufmerksamkeit. Übrigens, „verblüffend“ funktioniert im Marketing auf die gleiche Art und Weise.



### 4. Einfach

Warum schwierig wenn's auch einfach geht. Keiner mag's kompliziert. Sag deinem Adressaten, dass er „einfach“ zu seinem Ziel oder seiner Bedürfnisbefriedigung kommt, mach es ihm einfach zu handeln.



## 5. Nur kurze Zeit

Nur kurze Zeit verfügbar – damit löst du die Angst beim Adressaten aus etwas zu verpassen. „Das begehrte Produkt wird mir weggeschnappt, ich bekomme mein Gratisgeschenk nicht – ich muss sofort handeln.“ Das ist Verknappungsmarketing!



## 6. Weil

Wie überzeuge ich meinen Adressaten davon zu handeln, schließlich wird er „warum“ fragen? Warum dieses Produkt oder warum soll ich hier klicken? Ganz einfach: weil. Das magische Wort ist also „weil“, denn jeder will eine Antwort auf die Frage nach dem Warum.



## 7. Sofort

Zeit? Wer hat heutzutage schon Zeit. Du hast etwas im Angebot das sich sofort umsetzen lässt? Dann benutze in deinen Werbetexten das magische Wort „sofort“. Nicht warten müssen – die sofortige Bedürfnisbefriedigung des Nutzers führt zum Erfolg.



## 8. Verpasse nichts

Es gibt noch eine Steigerung von „Nur kurze Zeit verfügbar“ und das ist: Verpasse nichts. Ein magischer Begriff, der die Angst etwas zu verpassen, zu kurz zu kommen, direkt adressiert. Eine vielleicht recht aggressive Version, aber durchaus wirkungsvoll.



## 9. Ohne Risiko

Vertrauen können. Sicher sein, dass das Angebot das Beste war. „Ohne Risiko“ ist der magische Begriff, der mögliche Zweifel wegfeigt. Vor allem Frauen wollen eine sichere Kaufentscheidung treffen. „Ohne Risiko“ schafft ein Vertrauensverhältnis, gibt dem Adressaten das Gefühl, es richtig zu machen.

# ÜBER UNS

## Ihr Auto geben Sie in eine Fachwerkstatt für Ihre Marke. Und Ihr Marketing?

FACT ist eine Full-Service-Agentur, die sich auf die Bedürfnisse der Automobil- und Zulieferindustrie spezialisiert hat und die weiß, was Sie meinen, wenn Sie von OEM, OES, AM, Werkstattgeschäft oder der „Grünen Hölle“ sprechen. Durch diese Spezialisierung sind wir zielgenauer und schneller als andere Agenturen, denen Sie die Eigenarten der Automobilbranche oft erst erklären müssen. Wir verstehen uns als kreative Berater, als Sparringspartner und Problemlöser unserer Kunden und verfügen über ein exzellentes Kernteam an Projektmanagern mit jahrelanger Automobilerfahrung und nachweisbaren Referenzen auf Kunden- (u. a. Marketingleitung RECARO) und auf Agenturseite – erweitert um ein breites Netzwerk an externen Spezialisten. Der richtige Mix aus Kreativen und Strategen, die so richtig gerne Gas geben.

**„Sagt den Leuten nicht, wie gut Ihr Eure Produkte macht – sagt ihnen, wie gut Eure Produkte sie machen.“**

*Leo Burnett*

Unser besonderes Augenmerk gilt der konsequenten Markenführung. Eine echte Marke braucht keine Aneinanderreihung von Produktvorteilen, sondern eine packende „Story“. Nur so versteht der Kunde den Unterschied und die Marke kann insgesamt davon profitieren.

### Full-Service-Module:

- |                |   |
|----------------|---|
| <b>Modul 1</b> | <b>Analyse/Markenstrategie</b><br>Marktforschung/Benchmarking, Markenanalyse,<br>Zielgruppenbestimmung, Motivanalyse, Lebensstile etc.  |
| <b>Modul 2</b> | <b>Corporate Identity/Corporate Design</b><br>Logo, Naming, Geschäftsausstattung, Packaging etc.  |
| <b>Modul 3</b> | <b>Kommunikationsstrategie</b><br>Maßnahmen, Timing, Vertriebswege, Budget etc.   |
| <b>Modul 4</b> | <b>Konzeption und Umsetzung der Maßnahmen</b><br>Media, POS, VKF, Messen/Events, Image- und Produktwerbung,<br>Funk und TV, Websites (Konzeption und Realisierung), Apps,<br>Social Media (Einrichtung, Pflege und Betreuung von Facebook,<br>Twitter, Pinterest, YouTube-Kanälen etc.) |
| <b>Modul 5</b> | <b>Search Engine Marketing (SEM)</b><br>Suchmaschinen-Optimierung (SEO), Suchmaschinen-<br>Werbung (SEA), Google Analytics, Google Webmaster Tools  |

## FACT»

FACT GmbH Werbeagentur  
Einsteinstraße 44  
73230 Kirchheim/Teck  
Telefon 07021 92009-0  
Fax 07021 92009-22  
www.factnet.de  
info@factnet.de

[www.linkedin.com/company/fact-gmbh-werbeagentur](http://www.linkedin.com/company/fact-gmbh-werbeagentur)



[www.facebook.com/FACT.Werbeagentur](http://www.facebook.com/FACT.Werbeagentur)

